

København 25. februar 2021

Erhvervsstyrelsen
Telemarked
Att. Mette Lauridsen
(melaur@erst.dk og postmar@erst.dk)

Telenors bemærkninger til Norlys' udkast til tilsagn af 18. januar 2021

Erhvervsstyrelsen har d. 21. januar 2021 sendt Norlys' udkast til tilsagn i markedstest. Formålet med tilsagnet er, at det skal imødegå de konkurrenceproblemer, som Erhvervsstyrelsen har konstateret i det område, hvor Norlys er udpeget som udbyder med stærk markedsposition. Det er hensigten med tilsagnene, at de skal kunne udgøre et alternativ til traditionel forpligtelsesregulering.

Muligheden for at lade tilsagn være et helt eller delvist alternativ til den mere usmidige forpligtelsesregulering, kan Telenor som udgangspunkt godt se det hensigtsmæssige i.

Telenor har en formodning om, at de SMP-udpegede netejere, der vælger at indsende tilsagn i markedstest, er interesserede i at foreslå tilsagn, der kan sikre at netejerne kan bevare mere kontrol og i øvrigt har mere frihed til at indgå kommercielle aftaler, der sikrer den nødvendige balance mellem parterne.

Da der således kan være en interesse for velfungerende og smidige tilsagn fra både tjenesteudbyder-siden og netejer-siden, er der potentielt mulighed for, at tilsagns-regimet vil kunne fungere.

Dette forudsætter imidlertid en fornuftig balance i de udarbejdede tilsagn, og at det fra både netejers og tjenesteudbyders side kan anses for at være et bæredygtigt udgangspunkt for sund konkurrence i de år, hvor tilsagnene skal udgøre et helt eller delvist alternativ til ren administrativt fastsat regulering.

Bæredygtig og sund konkurrence skal være baseret på principperne om fair, rimelige og ikke-diskriminerende vilkår for adgang. Disse vilkår skal i sidste ende gavne slutbrugerne, idet disse gerne skal efterspørge de pågældende bredbåndsprodukter og dette ud fra en bred vifte af valgmuligheder til rimelige priser.

Telenor har på ovenstående baggrund vurderet tilsagnet fra Norlys, og det er vores vurdering, at tilsagnet samlet set ikke lever op til de krav der bør stilles om konkurrencemæssigt bæredygtige, fair, rimelige og ikke-diskriminerende vilkår. Tilsagnet rammer på helt afgørende punkter ikke den nødvendige balance, og skal tilsagnet accepteres, er der behov for, at det enten bliver justeret væsentligt eller suppleres af egentlig traditionel sektorspecifik regulering.

Efter Telenors vurdering er der reelt tale om et forhandlingsudspil fra Norlys side, hvor motivet må være at lægge sig så langt fra de rimelige forventninger, der forventes at være fra modsat side, herunder fra tjenesteudbydere samt Erhvervsstyrelsen, således at man kan håbe at lande et sted midt i mellem. Dette er en strategi som Telenor ikke håber bliver belønnet, og det er Telenors forventning, at Erhvervsstyrelsen sikrer, at Norlys enten justerer tilsagnet væsentligt, eller at Norlys bliver reguleret helt eller delvist. Af hensyn til processen vil Telenor imidlertid, på trods af at Norlys' udspil på flere punkter anses for fuldstændigt uacceptabelt, fremkomme med selskabets bemærkninger, således at et evt. justeret tilsagn kan adressere indkomne bemærkninger så hurtigt som muligt, og ikke først i forbindelse med en evt. senere ny høring.

Telenor gennemgår nedenfor de elementer i tilsagnet, som Telenor anser for kritiske ift. bestræbelserne på at etablere bæredygtig konkurrence, men skal her særligt understrege følgende markante mangler og udfordringer:

- Norlys undlader helt at forholde sig til at selskabet er udpeget som SMP på markedet for højkapacitetsbredbånd, og at dette også omfatter den betragtelige coax-infrastruktur, som Norlys enten ejer eller på anden vis råder over. Norlys forholder sig alene til selskabets fibernet.
- Norlys foreslår gennemsnitlige maksimalpriser for adgang til Norlys' net, der både overstiger LRAIC-modellens øverste ramme (tillagt 2 % point risikopræmie) og langt overstiger det niveau, som Norlys har indgået kommercielle aftaler om.
- Det er helt åbenlyst, at Norlys har udnyttet tilsagnsmodellen til at søge en overnormal profit ved i væsentligt omfang at forhøje sit engrospriseniveau uden at have reel omkostningsmæssigt grundlag for det.
- Der er stor risiko for, at Norlys vil kunne bruge tilsagnet til at tildele egne koncerninterne tjenesteudbydere konkurrencefordele. Dette gælder navnlig ift. udmøntning af engrospriserne på de forskellige hastigheder og ift. håndtering af kommende produkter med højere hastigheder.
- Norlys' tilsagn vil resultere i, at tjenesteudbyderne stilles markant ringere i konkurrencen, at slutbrugerpriserne vil stige, og at efterspørgslen efter og ibrugtagningen af højhastighedsbredbånd vil reduceres.

Vedrørende pkt. 1.3 om formålet med tilsagn

Det fremgår af dette afsnit, at *"formålet med dette tilsagn er, at Netejeren påtager sig at agere og indrette sig på en måde der kan imødegå de konkurrencemæssige udfordringer [som Erhvervsstyrelsen har konstateret i Markedsafgørelsen]"* samt at *"Tilsagnet afgives således af Norlys overfor Erhvervsstyrelsen som alternativ til at blive pålagt forpligtelser af Erhvervsstyrelsen"*.

Som nævnt indledningsvis finder Telenor, at Norlys, ved helt at undlade at medtage coax og ved at "tilbyde" maksimalpriser væsentligt over det kommercielt fastsatte niveau, er meget langt fra at have ageret og indrettet sig for at imødegå de konstaterede konkurrencemæssige udfordringer, ligesom Norlys – efter Telenors vurdering – ikke med tilsagnet har etableret et reelt alternativ til at blive reguleret.

Vedrørende pkt 2.1. om definition på salgbare adresser

Norlys anfører i definitionsafsnittet, at til definitionen af salgbare adresser hører ikke adresser, der kræver mere end 30 m fiberoptisk stikledning. Dette finder Telenor problematisk, hvis det indebærer, at Norlys' egen koncerninterne tjenesteudbyder får adgang hertil. Der bør naturligvis være lige adgang for samtlige tjenesteudbydere, såvel interne som eksterne, hvis Norlys etablerer fiber til en adresse ved anvendelse af mere end 30 meter fiberoptisk stikledning.

Videre anføres i afsnittet, at kategorien "salgbare adresser" heller ikke omfatter adresser/ejendomme, hvor *"en anden netejer i forvejen har etableret en stikledning baseret på fiber og/eller coax"*. Denne afgrænsning finder Telenor heller ikke rimelig, idet det må forstås således at adresser og ejendomme, som Norlys har etableret fiber til, eller vælger at etablere fiber til, ikke kan tilgås af eksterne tjenesteudbydere, hvis der kan konstateres parallel infrastruktur fra en anden netejer end Norlys. Dette forekommer i strid med almindelige principper om ikke-diskrimination.

Det savner i øvrigt mening, at Norlys, i det område Norlys er SMP-udpeget i, kan undlade at give adgang til højkapacitetsinfrastruktur til visse adresser og ejendomme med henvisning til at en ikke-SMP-udpeget netejer har anlagt parallel konkurrerende infrastruktur, som der antageligt ikke er reguleret adgang til.

Vedrørende pkt. 3.1 om tilsagnets anvendelsesområde

Norlys anfører i dette afsnit, at tilsagnet alene er gældende for fibernet og at det derudover alene er gældende for fibernet der er 100 % ejet af Norlys, eller hvor Norlys har eksklusiv rådighedsbeføjelse over et lejet fibernet.

Telenor skal anmode Erhvervsstyrelsen om at sikre, at der gives adgang til både fibernet og coax, og at dette også sker til netværk, hvor Norlys har bestemmende ejerskab, og ikke nødvendigvis 100 % ejerskab.

Vedrørende pkt. 6.1.3 om Opennet som Standardiseret Platform

Det undrer Telenor at Norlys i dette afsnit giver sig selv fuld frihed til at kunne skifte Opennet ud som Standardiseret Platform, og at dette i øvrigt kan ske med 6 måneders varsel.

Telenor bekendt er Opennet en del af Norlys koncernen, hvorfor det forekommer urimeligt, at Norlys ikke i tilsagnet giver sikkerhed for, at Opennet fortsætter som den platform, der giver adgang til Norlys' net.

Den nuværende formulering skaber ikke den sikkerhed for forudsigelighed og stabilitet omkring Opennet, som bør kunne forventes. Opennet er som bekendt en ganske ny platform, og flere og flere netejere og tjenesteudbydere bliver tilsluttet, hvorfor det ikke bør være muligt for Norlys at skabe denne form for usikkerhed omkring Opennet platformens fremtid.

Telenor finder det i øvrigt bemærkelsesværdigt, når Norlys i afsnit 6.1.3 indleder med at anføre, at Norlys *"påtænker"*, at Netejeren vil anvende Opennet. Norlys anvender jo allerede i dag Opennet platformen, hvilket i øvrigt anføres i tilsagnets pkt. 4.1, hvoraf fremgår at *"ved afgivelse af dette tilsagn anvender Netejer Opennet som Standardiseret Platform (...)"*. Det bør præciseres i tilsagnet at Norlys ikke alene påtænker at anvende Opennet, men i praksis allerede gør det.

Telenor skal videre anmode om, at den usikkerhed om anvendelsen af Opennet, der fremgår af afsnit 4.3 ligeledes udgår eller ændres, idet et skift af platform vil give anledning til store IT- og systemmæssige omkostninger for de tjenesteudbydere, der har valgt, eller vælger, at anvende Opennet mhp. adgang til Norlys' fibernet (og senere forventeligt også Norlys' coaxnet).

Vedrørende pkt. 9.1.4 om lancering af ydelser målrettet en eller flere specifikke tjenesteudbydere

Norlys omtaler i dette afsnit muligheden for at lancering af nye ydelser kan ske målrettet til én eller flere tjenesteudbydere. Telenor finder afsnittet bekymrende, idet der åbnes for adgang til ydelser, der alene kan anvendes af én eller flere tjenesteudbydere, uden at der i øvrigt tages stilling til, hvordan dette harmonerer med princippet om ikke-diskrimination.

Der er således en risiko for, at Norlys kan gøre brug af denne bestemmelse til at lade den koncerninterne tjenesteudbyder lancere og levere produkter, der ikke på tilsvarende vis kan lanceres eller leveres af andre eksterne tjenesteudbydere. Denne mulighed for diskrimination, der kan give anledning til konkurrenceforvridning og urimelige konkurrencefordele, bør naturligvis fjernes i et eventuelt kommende nyt udkast til tilsagn.

Vedrørende pkt. 9.1.7 om varslng af nye ydelser

Det anføres i dette afsnit, at nye ydelser kan lanceres med et varsel på minimum 3 måneder. Efter Telenors vurdering er 3 måneder ikke tilstrækkeligt, hvis eksterne tjenesteudbydere skal have en reel chance for at omstille og tilpasse processer, systemer samt markedsføring.

Telenor finder at et varsel på 6 måneder bør være minimum, dog med den undtagelse at lancering kan ske hurtigere, hvis der er enighed blandt tjenesteudbydere om, at den pågældende nye ydelse ikke nødvendiggør 6 måneders forberedelse.

Vedrørende pkt. 13 om ikke-diskrimination

Norlys refererer i afsnit 13.2.1 samt afsnit 13.2.4 til begrebet "*under tilsvarende forhold*" uden dog at komme nærmere ind på, hvad der mere præcist kan forventes at ligge indenfor disse rammer. Det er væsentligt at der ikke ligger en forståelse bag begrebet, som kan danne adgang til reelt at omgå princippet om ikke-diskrimination og derudover skabe konkurrenceforvridende forhold. Dette gælder eksempelvis ift. den i afsnit 13.2.4 omtalte tildeling af rabatter, bonusaftaler og/eller anden kompensation. Begrebet "*under tilsvarende forhold*" er for abstrakt og bør præciseres.

Telenor skal i øvrigt opfordre til, at anvendelse af rabatter og bonusaftaler mv. afspejler reelle omkostningsbesparelser, eksempelvis som følge af stordriftsfordele, således at de pågældende rabatter og bonusser ikke begrænser eller forvrider konkurrencen. Dette bør præciseres i tilsagnet.

Vedrørende afsnit 10 "Priskontrol"

Norlys anfører i afsnit 10.1, at Norlys "*maksimalt må opkræve en Gennemsnitlig Netleje [...] på kr. 240. ekskl. Moms pr. måned for en Fiber BSA til POI 3 [...] uden accessoriske ydelser, tillægsydelser og mediekonverter (den "Maksimale Regulerede Netleje")*". Det anføres videre, at Norlys vil indeksere den maksimale netleje med 2% årligt, og at den første indeksering allerede skete 1. januar 2021, hvilket må formodes at betyde at den maksimale pris ikke er 240 DKK længere, men ca. 245 DKK.

Telenor har på linje med en række andre tjenesteudbydere indgået kommerciel aftale med Norlys og fået tilbudt adgang til Norlys til følgende prisniveauer (for sammenligning er medieconverter på 7 DKK fratrukket):

- Laveste hastighed til ■■■ DKK pr. måned.
- Højeste hastighed til ■■■ DKK pr. måned. (med volumenrabat nedsættes prisen til ■■■ DKK på sidste volumentrin.)

Som det fremgår, er der markant forskel mellem de aftalte kommercielle prisniveauer og det prisniveau, som Norlys tilbyder i udkast til tilsagn. Dette gælder naturligvis også selvom der korrigeres for POI3-elementet, der er inkluderet i de kommercielle priser. En gennemsnitspris på de kommercielle prisniveauer vil antageligt ligge på ca. ■■■ DKK ved højeste rabatsats og afhængigt af, hvor efterspørgslen ligger i markedet. Den foreslåede maksimalpris ligger således ca. ■■■ % over anslået gennemsnitligt kommercielt prisniveau ved højeste rabatsats.

Det er efter Telenors opfattelse væsentligt, at den anvendte gennemsnitlige maksimalpris er i overensstemmelse med de reelle, underliggende omkostninger og omkostningsdrivere. Desværre ses Norlys udkast til tilsagn heller ikke at være indenfor rammerne af det relevante, LRAIC-modellerede omkostningsniveau. Det relevante LRAIC-niveau er LRAIC-omkostningen uden indregning af ekstraordinær risikopræmie (mere herom længere nedenfor), og uden indregning af bidrag til den løbende adgangsleje til installation, idet denne historisk er opkrævet separat og således ikke skal indgå i det relevante omkostningsgrundlag.

I vurderingen af, om et pristilsagn holder sig indenfor rammerne af LRAIC, skal en eventuel løbende prisindeksering i tilsagnsperioden også tages med i betragtning. Norlys tilsagn ift. fiberadgang bør, for at være i overensstemmelse med de underliggende omkostninger, indeholde en forpligtelse til en gennemsnitlig fiber BSA-pris på maksimalt omkring DKK 164 pr. måned (eks. medieconverter og øvrige separat opkrævede afgifter). De 164 DKK svarer til den relevante LRAIC-reference-pris for Norlys, når der fraregnes risikopræmie.

Telenor antager i øvrigt, at Norlys allerede i forbindelse med beregningen af de kommercielle priser har sikret sig dækning for de samme omkostninger, som der søges dækning for i forbindelse med den prisberegning, der danner grundlag for tilsagnet. Dette må i givet fald selvsagt også gælde for de prisniveauer, som opnås på højeste rabattrin, idet langt hovedparten af forbindelserne, der aftages hos Norlys, bliver aftaget af Norlys' interne tjenesteudbydere Stofa og Boxer til denne laveste engrospris.

Idet Telenor antager, at de beregninger, der ligger til grund for de kommercielle prisniveauer, dækker de nødvendige omkostninger samt en rimelig forrentning af investeringen, finder Telenor slet ikke belæg for en godkendelse af det i tilsagnet "tilbudte" maksimale prisniveau for netadgang. Erhvervsstyrelsen må derfor sikre at et justeret tilsagn, eller en egentlig afgørelse, tager højde for dette, og sikrer at prisniveauet ikke giver anledning til overnormal profit.

Et ekstra incitament til udrulning er ikke påkrævet (risikopræmien)

Norlys har i forbindelse med fusionen mellem Eniig og SE forpligtet Norlys til, at alle andelshavere i forsyningsområdet vil få adgang til fiber senest i 2023. Dette er et aktivitetsniveau, der helt tydeligt ikke nødvendiggør yderligere ekstra betaling fra tjenesteudbyderne.

Det pågældende høje aktivitetsniveau var med andre ord allerede en realitet på baggrund af de hidtil gældende kommercielle prisniveauer, som Norlys har indgået aftaler om, og der er således – efter Telenors klare vurdering – ikke noget der taler for, at der eksisterer et behov for, at prisniveauerne øges med henblik på at skabe ekstra incitament til udrulning.

Der er således heller ikke behov for indregning af den ekstraordinære risikopræmie på 2% point for at sikre fortsat udrulning. Tværtimod vil en sådan risikopræmie give anledning til overnormal profit og højere slutbrugerpriser, uden at det har haft indflydelse på udrulningsaktiviteterne.

Væsentlige accessoriske ydelser bør være oplyst og omfattet af tilsagn om maksimalpris

Norlys oplyser i afsnit 10.1.1.1, at den tilbudte maksimale regulerede netleje ikke omfatter accessoriske ydelser, tillægsydelser og medieconverter, men at disse ekstra ydelser vil blive prissat af Norlys på "*fair og rimelige vilkår*" og fastsættes kommercielt.

Telenor finder det forståeligt, at visse accessoriske ydelser af perifer betydning kan udelades af tilsagnet, men væsentlige accessoriske ydelser, der må forventes aftaget i forbindelse med de fleste ordrer, bør være medtaget i tilsagnet med oplyst maksimalpris.

Ydelserne er allerede i dag prissat og indgår i de kommercielle aftaler og tilbud, hvorfor det ikke bør være en udfordring af tilføje dem.

Telenor skal særligt anmode om, at der angives maksimalpriser for

- oprettelse med og uden teknikker,
- forgæves teknikerbesøg,
- hastighedsændringer og
- andre lignende accessoriske ydelser, der må forventes anvendt i betydelig grad, og hvor tjenesteudbyderne bør ydes en vis beskyttelse mod opskruede priser.

Vedrørende ydelser til servicering af erhvervsmarkedet

Det fremgår af tilsagnets pkt. 10.1.1.2., at priser på erhvervsprodukter ikke er indregnet i gennemsnitlige maksimale netleje. Det må antages, at dette sker for at holde prisniveauet under den maksimale gennemsnitlige netleje, men Telenor bekendt er også omkostninger til dækning af erhvervsprodukter indregnet i LRAIC omkostningsmodellen. Erhvervsstyrelsen bør sikre, at Norlys ikke udelader produkter fra beregningen af den maksimale gennemsnitlige netleje, som rettelig bør indgå, jf. den tilgang man anvender ift. LRAIC.

Effekten af opskruede engrosprisniveauer på detail markedet og ift. konkurrencen

Det er oplagt, at det, hvis Norlys forhøjer sine engrospriser, som det er foreslået med tilsagnet, må forventes, at priserne på detailmarkedet på tilsvarende vis bliver forhøjet. Konkurrencen på bredbåndsmarkedet sikrer i dag slutbrugerne nogle prisniveauer, der ikke efterlader tilstrækkelige marginer til, at selskaberne blot kan absorbere nye engrosprisforhøjelser, og derfor må selskaberne i tilfælde af kommende engrosprisforhøjelser sende regningen videre til slutkunderne.

En forhøjelse af slutbrugerpriserne på bredbånd vil alt andet lige reducere efterspørgslen på bredbånd produkter, i særdeleshed efterspørgslen på forbindelser med højere båndbredder, da det må forventes, at den af Norlys foreslåede gennemsnitlige maksimalpris vil ramme de højere hastigheder relativt hårdest. Kunder, der tidligere har aftaget 1000 Mbit/s, vil foretrække 100 Mbit/s osv.

Telenor har vanskeligt ved at se, at højere detailpriser og reduceret efterspørgsel efter bredbånd er i overensstemmelse med den brede politiske dagsorden og – især – formålet med den sektorspecifikke konkurrenceregulering.

Det har været nævnt af Erhvervsstyrelsen, at de forhøjede prisniveauer, som var resultatet af Erhvervsstyrelsens LRAIC-proces, til dels skyldes krav fra Europa Kommissionen. At lægge ansvaret for forhøjede priser over på EU giver imidlertid ikke mening. Telenor har været i dialog med Europa-Kommissionen, og kommissionen bekræfter, at det naturligvis ikke har været hensigten med EU-reguleringen, at de nye regler hverken skulle gøre bredbånd dyrere for forbrugerne, reducere efterspørgslen efter bredbånd eller spænde ben for konkurrencen.

Det er rigtigt, at den grundlæggende teleregulering udspringer af EU-regler, og at der i EU-regi generelt er fokus på, at det skal kunne svare sig at investere i udrulningen af højhastighedsinfrastruktur, særligt i de lande der er bagud i forhold til den digitale infrastruktur.

Men Danmark er ikke bagud, udrulningen sker med en meget høj hastighed, og over 90 % af de danske husstande vil ved udgangen af 2021 have adgang til højhastighedsbredbånd. De aktuelle økonomiske nøgletal viser også rekordhøje investeringer i telemarkedet

Balancen mellem hensynet til investeringer på den ene side og sikring af rimelige forbrugerpriser og god konkurrence på den anden side er ved at tippe, når prissætningen fra såvel styrelsens som Norlys' side sker på bekostning af konkurrencen og forbrugerne.

Det skal understreges, at engrospriser, der overstiger de reelle omkostninger inkl. en rimelig fortjeneste, utvivlsomt vil skabe grobund for usund konkurrence, særligt når tjenesteudbydere skal konkurrere med en vertikalt integreret tjenesteudbyder. Unormalt høje engrospriser giver den vertikalt integrerede tjenesteudbyder gode muligheder for at undergrave konkurrencen med "skuffetilbud", der prismæssigt ligger under konkurrenternes priser, men stadig dækker omkostninger og en rimelig fortjeneste for den vertikalt integrerede koncern.

Nye produkter og hastigheder skal være omfattet af gennemsnitlig maksimalpris

Norlys anfører i afsnit 10.1.1.2, at nye ydelser, dvs. ydelser der lanceres efter tilsagnets ikrafttrædelse, ikke er omfattet af den gennemsnitlige maksimale netpris. Dette indebærer, at den gennemsnitlige maksimalpris kun gælder for hastigheder til og med 1000 Mbit/s, hvilket svarer til den maksimale hastighed, der tilbydes af Norlys i dag.

Telenor finder det uholdbart, at Norlys forbeholder sig ret til at kunne levere hastigheder over 1000 Mbit/s uden at disse hastigheder omfattes af maksimalprisbegrænsning.

Udviklingen og efterspørgslen på bredbåndsmarkedet går i retning af højere hastigheder til samme eller lavere priser, og alt peger i retning af, at den aktuelle markedspris på 100 Mbit/s, vil svare til prisen på 1000 Mbit/s indenfor en ganske kort årrække, og at det samme vil ske ved kommende nye højere hastigheder.

Denne udvikling er naturligvis Norlys bekendt, og derfor bør man justere tilsagnet således at nye høje hastigheder også omfattes af maksimalprisbegrænsningen. Alternativet er, at Norlys får mulighed for at lancere hastigheder over 1000 Mbit/s, der prissættes ureguleret og uden den fornødne sikkerhed, som en forpligtelse om priskontrol normalt vil give. Dette anser Telenor som uacceptabelt. Det må være et rimeligt krav at stille, at tilsagnet er fremtidssikret og ikke statisk baseret.

Maksimalprisens udmøntning på hastigheder er ukendt

Det fremgår ikke af Norlys' tilsagn, efter hvilke principper den oplyste gennemsnitlige maksimalpris vil blive udmøntet i praksis.

Telenor finder ikke, at det bør stå Norlys frit for at beslutte udmøntningerne af den foreslåede gennemsnitlige maksimalpris, hverken på hastigheder eller geografi.

Der er i dag ikke reelt omkostningsmæssigt belæg for at differentiere nævneværdigt mellem de forskellige hastigheder.

Der er derfor en reel risiko for, at netejerne udmønter gennemsnitsprisen forskelligt på hastighederne, således at den koncerninterne tjenesteudbyder får egne ønsker imødekommet ift., hvilke hastigheder den pågældende interne tjenesteudbyder ønsker, og ikke ønsker, fremmet på markedet. Telenor finder således, at dette vil kunne give anledning til diskriminering og koncerninterne konkurrencefordele. Det samme gør sig gældende ved udmøntning ud fra geografiske forskelligheder.

Skal tilsagnet accepteres, bør det således være et ufravigeligt krav, at Erhvervsstyrelsen sikrer, at der i tilsagnet er opstillet klare og utvetydige rammer for, hvorledes udmøntning kan ske. Der bør således ikke være frit valg for netejeren.

Efter Telenors opfattelse bør differentiering på hastigheder alene kunne ske ud fra en saglig begrundelse og ud fra dokumenterede omkostningsforskelle.

Vedrørende Norlys' tilsagn om ikke at iværksætte prisklemmer

Telenor finder det uholdbart, at de fire netejere, der har valgt at tilbyde adgang på baggrund af et udarbejdet tilsagn, hver har designet en prisklemmemodel, der skal gælde for hvert deres "egen-tilsyn" og tilsyneladende uden Erhvervsstyrelsens videre involvering.

Telenor finder tilsynet med prisklemmer for væsentligt til, at det kan overlades til de vertikalt integrerede netejere selv at sikre overholdelse heraf.

Risikoen for interessekonflikter internt hos disse netejere, og mellem eksterne tjenesteudbydere og koncerninterne tjenesteudbydere, er for stor, uanset hvor transparent en egen-tilsyns-model måtte være og uanset evt. mulighed for at bede om audit fra uvildig tredjepart.

Telenor skal på den baggrund kraftigt opfordre til, at Erhvervsstyrelsen sikrer et ensartet prisklemmetilsynsværktøj på tværs af de forskellige netejere, og at Erhvervsstyrelsen genovervejer egen-tilsynsmodellen og i stedet sikrer transparens og ensartethed ved selv at varetage tilsynet.

I forhold til den konkrete prisklemmemodel skal Telenor gentage den tidligere fremsatte bekymring om, at et prisklemmetilsyn uden tilsyn med de mange produkter, der sælges som skuffetilbud i forbindelse med den direkte kontakt til kunderne, er behæftet med en stor svaghed og alt for stor risiko for omgåelse.

Telenor skal derudover bede Erhvervsstyrelsen sikre, at der i forbindelse med et prisklemmetilsyn føres tilsyn med flere end blot to flagskibsprodukter, som der ellers lægges op til af Norlys. Det bør i al væsentlighed være samtlige markedsførte produkter som anvendte "skuffetilbud", der føres tilsyn med. Det bør desuden angives, hvor stor en andel der må sælges som "skuffetilbud" førend et prisklemmetilsyn aktiveres.

En prisklemmemodel bør endelig også omfatte tilsyn med bundlede produkter, da der ellers er alt for oplagt en risiko for omgåelse af prisklemmetilsynet.

Krav om tilslutning/indgåelse af aftaler om bredbåndsudbyderskifte

Der er i dag ingen krav til tjenesteudbydere om, at der sikres hensigtsmæssige processer for kundernes udbyderskifte.

I fravær af en brancheaftale, bør det være et krav i netjerens standardkontrakt, at tjenesteudbydere, der ønsker at gøre brug af en netjers net til udbud af bredbånd, skal indgå bilaterale aftaler, der sikrer smidig håndtering af opsigelsesfuldmagter. Det er Telenors indtryk, at særligt vertikalt integrerede koncerner i det nuværende fravær af sådanne aftaler synes at have en interesse i at forhale og besværliggøre udbyderskifte dels i forbindelse med selve håndteringen af opsigelsesfuldmagter dels i forbindelse med efterfølgende kontakt til de kunder der ønsker at skifte.

Dette vil kunne løses ved, at Erhvervsstyrelsen stiller krav til de vertikalt integrerede koncerner om at stille krav om indgåelse af bilaterale aftaler om udbyderskifte og opsigelsesfuldmagter.

I Norlys' tilfælde er det oplagt at gøre brug af Opennet-platformen til at sikre hensigtsmæssig håndtering af opsigelsesfuldmagter. Telenor bekendt er Opennet-platformen særligt velegnet til dette formål.

Med venlig hilsen

Kenneth Gross Jarnit

Senior Regulatory Advisor

Telenor A/S